

KOMMUNIKATIONS-/ SALESTRAININGS

01.

PERS. DISC ANALYSE

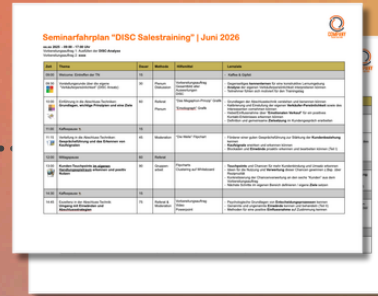
Im Vorfeld zum Training erhält jeder Teilnehmer eine persönliche Analyse über sich für ein klares Selbstbild.



02.

SEMINARFAHRPLAN

Das Salestraining wird auf die vertriebliche Situation des Kunden abgestimmt und massgeschneidert.



03.

DISC SALESTRAINING

Das beste Vertriebsstraining: Interaktiv, persönlich, bunt, psychologisch, klare Fakten für mehr Erfolg & Freude.



04.

GESCHENK

“Wir wollen doch nur spielen” in Form des beliebten DISC Kartenspiels für alle Teilnehmer zur Erinnerung.



05.

VERTRIEBSALLTAG

Opt. Begleitung im Vertriebsalltag durch persönliche Coachings und Unterstützung für Ziele.



Beratungstermin vereinbaren:
patrickheiz.ch

PatrickHeiz
SALESTRAINER
 DISC - NLP - PERSONALITY

arvato BERTELSMANN
 UBS
 Sunrise
 DIE POST
 FERRERO ROCHER
 VICTORINOX
 BOSCH
 SBB CFF FFS
 tamedia:
 toppharm Apotheken
 EKZ
 HELSANA
 Appenzeller SWITZERLAND
 L'OREAL PARIS
 HITACHI
 Adecco
 NISSAN

